

BIULETYN INFORMACYJNY  
OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARCZA PRODUCENTÓW MEBLI

# MEBLE NEWS NEWS NEWS

MEBLE *Wójcik*



# W NUMERZE

## STATYSTYKA

Poważna sytuacja pod koniec roku / [str. 4](#)

## WYWIAD

Polskie meble w Ameryce / [str. 6](#)

Szanse na powolne wychodzenie z kryzysu / [str. 8](#)

## INFORMACJE

Podsumowanie działalności OIGPM / [str. 9](#)

M&A – zarys transakcji & odpowiedzialność sprzedawcy / [str. 12](#)

OIGPM dotoczyła do apelu w sprawie rynku mieszkaniowego / [str. 14](#)



str. 6



Ul. Obywatelska 26/2a

02-409 Warszawa

Tel.: 22 245 19 20

[www.oigpm.org.pl](http://www.oigpm.org.pl) [1]

[www.meble.org.pl](http://www.meble.org.pl) [2]

[oigpm@oigpm.org.pl](mailto:oigpm@oigpm.org.pl)

### Prezes

Jan Szynaka

### Wiceprezesa

Ewa Ratajczak

Piotr Wójcik

### Wydawca:



**INWESTOR**  
wydawnictwo

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53

531 71 77, 531 30 23

[www.wydawnictwoinwestor.pl](http://www.wydawnictwoinwestor.pl)

[info@wydawnictwoinwestor.pl](mailto:info@wydawnictwoinwestor.pl)

### Prezes

Zbigniew Owskiak

### Wiceprezes

Rafał Sidor

### Redakcja

Małgorzata Gackowska

na podstawie materiałów OIGPM

### Korekta

Sylwia Wojtanowska

### Kierownik działu graficznego DTP

Wiesław Dobosz

### Dział graficzny DTP/IT

Jacek Mroczkowski

### Redakcja Meblarstwo - Komponenty i Technologie

83-110 Tczew, ul. 30 Stycznia 42

tel. centr. 58/531 27 53, 531 71 77

531 30 23

[www.meblarstwo24.pl](http://www.meblarstwo24.pl)



MICHAŁ STRZELECKI,  
DYREKTOR BIURA OIGPM

---

Szanowni Państwo,

---

Zbliża się koniec roku, a zatem i czas podsumowań.

Rok 2022 był kolejnym rokiem wyzwań dla polskiej branży meblarskiej. Na przestrzeni ostatnich lat, zarówno my, jak i branża meblarska, doświadczyliśmy wydarzeń, które jeszcze do niedawna wydawały się być niemożliwe. W wyniku „wojny” handlowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami zmienił się układ sił w imporcie towarów – w tym mebli do USA, co dla naszej branży stworzyło nową przestrzeń, otworzyło nowy rynek zbytu. Eksport polskich mebli do klientów amerykańskich tylko w ciągu ostatnich dwóch lat wzrósł o ponad 200 mln dol. Za nami również już prawie 3 lata walki z pandemią SARS-CoV-2, która zmieniła świat nie do poznania. Zerwane łańcuchy dostaw, lawinowy wzrost cen zakupu akcesoriów i materiałów do produkcji mebli, brak stabilizacji w produkcji mebli stały się niejako codziennością dla polskich firm meblarskich.

Niestety, rok 2022 przyniósł kolejne, nieoczekiwane wyzwania i stał się tak samo wymagający jak poprzednie, trudne i niepewne lata. Rosyjska agresja na Ukrainę wystawiła naszą branżę ponownie na próbę. Po odrobieniu strat wynikających z trwającej pandemii do branży wróciła niepewność. Do wyzwań, z jakimi musi się mierzyć nasza branża, wciąż należą rosnące ceny surowców i materiałów wykorzystywanych w produkcji meblarskiej, a także problemy z ich dostępnością czy drożejąca energia elektryczna i szalejąca inflacja. Do zagrożeń dołączyło również widmo trwałego załamania się poziomu sfery popytowej, a co za tym idzie – ograniczenia produkcji i zwolnień grupowych.

W wyniku niepewnych czasów, w których przyszło nam żyć, ponownie chciałbym podkreślić fakt, jak ważne jest, by branża meblarska mówiła jednym głosem. Musimy wzajemnie się wspierać i wspólnie tworzyć warunki, które pozwolą nam przetrwać trudne i niepewne czasy. Na świecie jesteśmy kluczowym graczem z wciąż ogromnym potencjałem. Na przestrzeni ostatnich lat pokazaliśmy, że potrafimy wiele przetrwać, a nawet osiągać kolejne sukcesy w tak wymagających dla wszystkich czasach. Pokazaliśmy, że pomimo rosnących cen produktów potrafimy utrzymać naszą konkurencyjność na rynkach zagranicznych, a także rozwijać sprzedaż na rynkach, gdzie nasza obecność nie była dotąd kwestią oczywistą.

Czego spodziewamy się w tym roku? Z jakim wynikiem prognozujemy, że branża zakończy ten rok?

Przemysł meblarski pozostaje jednym z najważniejszych sektorów polskiej gospodarki. Według szacunków B+R Studio w 2022 r. wartość sprzedanych produktów wyniesie 64,7 mld zł (wliczając w to mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników). Według danych udostępnionych przez Eurostat wartość eksportu polskich mebli w roku 2021 w euro wzrosła o 3 proc. do 12,7 mld euro. Co ważne, w ciągu ostatnich dziesięciu lat wartość eksportu polskich mebli wzrosła o ponad 100 proc. Według prognoz B+R Studio w 2022 r. wartość eksportu mebli z Polski przekroczy 13,4 mld euro.

Szanowni Państwo, korzystając z okazji, chciałbym życzyć Państwu zdrowych i spokojnych Świąt Bożego Narodzenia. Niech ten czas spędzony z Państwem bliskimi da chwile wytchnienia i energię do działania w przyszłym roku. W końcu niech Nowy Rok 2023 okaże się bardziej łaskawy dla nas wszystkich – czego Państwu osobiście życzę.

## POWAŻNA SYTUACJA POD KONIEC ROKU

Branża meblarska notowała dobre wyniki do pierwszej połowy br. Jednak końcówka roku, z uwagi na to, że branża doświadcza wielu przeszkód, które utrudniają jej dalszy rozwój, nie napawa optymizmem.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Nieustannie Polska pozostaje światowym liderem w produkcji i eksporcie mebli. Zeszły rok zakończyliśmy z kolejnym rekordowym wynikiem sprzedaży, który był bliski 60 mld zł. Niestety, był to również rok, w którym osiągnięta rentowność była najniższa od 3 lat. Zaczynając 2022 rok, byliśmy pełni obaw dotyczących wyników, które osiągnie branża w produkcji sprzedanej. Wtedy jednak jeszcze nie byliśmy świadomi tego, z czym będziemy się mierzyć w nadchodzącym roku. Niestety, w wyniku inwazji Rosji na Ukrainę branża doświadcza kolejnego poważnego kryzysu. Zwiększyły się problemy z dostępnością i ceną surowców do produkcji mebli, stale rośnie inflacja oraz wzrasta cena energii.

Aktualnie zajmujemy 6. miejsce w światowym rankingu producentów mebli. Z szacunków B+R Studio wynika, że rok 2022 zamknijemy z wartością sprzedanych produktów 64,7 mld zł (wliczając w to przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników).

W 2021 r. Polska zajęła 2. miejsce w światowym rankingu eksporterów mebli; osiągnęliśmy wartość 12,7 mld euro. Według danych opublikowanych przez ONZ pod względem wartości eksportu w 2021 r. Polskę wyprzedziły Chiny z wynikiem 88 mld USD. Co ważne, na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat wartość eksportu polskich mebli wzrosła o ponad 100 proc. Według prognoz B+R Studio w 2022 r. wartość eksportu mebli z Polski przekroczy 13,4 mld euro.

### B+R Studio – szacunki

Od wybuchu pandemii w 2020 r., pomimo odrobienia strat, branża doświadcza wielu przeszkód, które utrudniają jej dalszy rozwój. Wśród nich główne czynniki osłabiające nasz sektor to przedłużająca się inwazja Rosji na Ukrainę, która bezpośrednio wpływa na ostatecznego nabywcę mebli. Meble nie są produktem pierwszej potrzeby, ich zakup możemy odłożyć na lepszy czas.

Rosnąca inflacja na terenie Europy odbija się na naszej branży, gdyż nasze meble trafiają głównie na rynek europejski. Tu wpływ ma także rosnąca siła producentów z rynków wschodnioeuropejskich i azjatyckich, którzy śmiało wkraczają do Europy, konkurując z nami ceną. Polska branża meblarska notuje spadki zamówień nawet o 50 proc. Aktualnie sytuacja jest poważna. Przy naszych zdolnościach produkcyjnych magazyny wypełniają się gotowymi meblami, na które nie ma klienta. Dodatkowo negatywnie wpływa na nas sytuacja na rynku nieruchomości. Drastyczny spadek sprzedaży w tej branży przekłada się na naszych producentów, którzy tracą rodzimy rynek zbytu.

Branża meblarska notowała dobre wyniki do pierwszej połowy br. W okresie pandemii branży sprzyjała praca zdalna oraz dłuższe pozostawanie w domu. Z tym wiązało się dostosowanie zamieszkałej przestrzeni do pracy i nauki zdalnej oraz chęć podwyższenia komfortu przestrzeni, w których spędzaliśmy znacząco więcej czasu.

Polscy meblarze wciąż alarmują, że dalsze wzrosty cen drewna i pozostałych surowców wywołają spadki produkcji, a w konsekwencji – konieczność zwolnień grupowych.

Aktualnie w branży meblarskiej zatrudnionych jest ponad 200 000 osób. Przy rosnących cenach produkcji i braku zamówień zagrożonych jest nawet 20 proc. miejsc pracy. Większość osób, których miejsca pracy są zagrożone, to wykwalifikowani w obsłudze zaawansowanych technologicznie urządzeń specjaliści, których w przyszłości, gdy branża wróci na właściwe tory, być może nie uda się już odzyskać.

Podczas trwającej już blisko 3 lata pandemii SARS-CoV-2 pokazaliśmy, jak silną branżą jesteśmy i że potrafimy dostosować się do panujących warunków. Jednak obecna sytuacja gospodarcza stawia przed nami kolejne wyzwania, którym musimy stawić czoło.





## PRODUKCJA WYTWORZONA - DREWNO I WYROBY Z DREWNA I KORKA, Z WYŁĄCZENIEM MEBLI

| WYROBY według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) / PRODPOL   | Jednostka miary     | 2022   |         | 10          |             | 01-10          |
|---|---------------------|--------|---------|-------------|-------------|----------------|
|   |                     |        |         | 10 2021=100 | 09 2022=100 | 01-10 2021=100 |
| Tarcica ogótem  | dam <sup>3</sup>    | 227    | 2 551   | 81,5        | 97,4        | 90,2           |
| tarcica iglasta   | dam <sup>3</sup>    | 208    | 2 338   | 81,5        | 97,8        | 90,2           |
| tarcica liściasta   | dam <sup>3</sup>    | 19,0   | 213     | 81,2        | 92,9        | 90,5           |
| Sklejka, płyty fornirowane i podobne laminowane płyty i arkusze; płyty wiórowe i podobne płyty z drewna lub materiałów drewnopochodnych | dam <sup>3</sup>    | 943    | 9 895   | 83,4        | 109,5       | 87,7           |
| W tym:  |                     |        |         |             |             |                |
| Płyty wiórowe i podobne płyty z drewna lub materiałów drewnopochodnych  | dam <sup>3</sup>    | 456    | 4 907   | 77,9        | 113,4       | 81,7           |
| Płyty pilśniowe z drewna lub materiałów drewnopochodnych  | tys. m <sup>2</sup> | 57 776 | 584 177 | 84,7        | 120,3       | 91,6           |
|   | dam <sup>3</sup>    | 410    | 4 269   | 83,2        | 119,6       | 88,3           |
| Okleiny   | tys. m <sup>2</sup> | 1 370  | 14 294  | 79,7        | 96,3        | 87,2           |

## PRODUKCJA WYTWORZONA - MEBLE

| WYROBY według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) / PRODPOL  | Jednostka miary | 2022  |        | 10          |             | 01-10          |
|--|-----------------|-------|--------|-------------|-------------|----------------|
|  |                 |       |        | 10 2021=100 | 09 2022=100 | 01-10 2021=100 |
| Meble do siedzenia o konstrukcji głównie drewnianej                    | tys. szt.       | 1 325 | 14 283 | 76,5        | 95,7        | 94,6           |
| w tym:   |                 |       |        |             |             |                |
| Meble do siedzenia przekształcalne w miejsca do spania                 | tys. szt.       | 243   | 2 406  | 95,4        | 92,9        | 102,9          |
| Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w kuchni                        | tys. szt.       | 249   | 3 003  | 74,8        | 91,6        | 87,7           |
| Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w sypialni                      | tys. szt.       | 549   | 6 030  | 81,5        | 85,4        | 98,7           |
| Meble drewniane, w rodzaju stosowanych w pokojach stotowych i salonach | tys. szt.       | 3 134 | 31 898 | 89,5        | 109,5       | 88,0           |

## DYNAMIKA SPRZEDAŻY DETALICZNEJ

| Wyszczególnienie | 07 2022     |             | 01-07 2022     |
|------------------|-------------|-------------|----------------|
|                  | 06 2022=100 | 07 2021=100 | 01-07 2021=100 |
| Meble, rtv, agd  | 102,6       | 94,7        | 102,1          |



RYNEK

## POLSKIE MEBLE W AMERYCCE

Polska jako jeden z największych producentów i eksporterów mebli na świecie ma potencjał, aby zdobyć duży udział w dostarczaniu mebli na rynek amerykański, co skutecznie wykorzystuje w ostatnich latach. Według analityków Eurostat tylko w okresie styczeń-sierpień 2022 r. eksport mebli do USA wyniósł aż 384 mln euro, czyli niemal tyle samo co w całym 2018 r. To między innymi efekt aktywnej obecności rodzimych firm na targach w High Point w Karolinie Północnej. Cykliczny udział w tym wydarzeniu pozwoli na systematyczne budowanie dobrych i długotrwałych relacji z partnerami biznesowymi oraz wzmocni pozytywny wizerunek polskiego przemysłu meblarskiego, do czego przekonuje Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli głosem jej wiceprezesa – Piotra Wójcika.

◉ Z PIOTREM WÓJCIKIEM, PREZESEM MEBLE WÓJCIK ORAZ WICEPREZESEM OIGPM  
ROZMAWIA MAŁGORZATA GACKOWSKA

MEBLE *Wójcik*



**Meble News: Polscy producenci mebli ponownie wzięli udział w prestiżowych targach w High Point w Karolinie Północnej, w Stanach Zjednoczonych. Proszę powiedzieć coś więcej o ostatniej edycji. Jak Pan ją ocenia z punktu widzenia swojej firmy?**

**Piotr Wójcik:** Tegoroczna edycja targów w High Point była debiutem targowym Meble Wójcik na rynku amerykańskim i jednocześnie sporym wyzwaniem. Mimo że na targach wystawiamy się jako firma od 30 lat, to specyfika tego rynku jest całkowicie inna i wymaga od nas nowego podejścia. Główny cel, jaki sobie postawiliśmy w tym roku, to przede wszystkim nauka tej specyfiki, poznanie reguł rządzących targami w High Point i nawiązanie relacji biznesowych, które będziemy mogli rozwijać wraz z kolejnymi edycjami. Jest to zdecydowanie projekt zakrojony na kilka kolejnych lat.

Mimo że na targach wystawiamy się jako firma od 30 lat, to specyfika tego rynku jest całkowicie inna i wymaga od nas nowego podejścia. Główny cel, jaki sobie postawiliśmy w tym roku, to przede wszystkim nauka tej specyfiki, poznanie reguł rządzących targami w High Point i nawiązanie relacji biznesowych, które będziemy mogli rozwijać wraz z kolejnymi edycjami. Jest to zdecydowanie projekt zakrojony na kilka kolejnych lat.

**Meble News: Potencjał biznesowy targów w High Point jest ogromny. Jakie najważniejsze korzyści wynikają dla polskich producentów z udziału w tych targach?**

**P.W.:** Przede wszystkim dywersyfikacja rynkowa. Obecny czas dla europejskiego rynku mebli niesie ze sobą ryzyko – rosnące ceny materiałów, surowców i energii, niepewność związana z wojną na Ukrainie, a co za tym idzie niestabilny popyt powodują, że rynek za oceanem może przynieść nieco upragnionej stabilizacji. Zwłaszcza że jego potencjał jest ogromny, biorąc pod uwagę nie tylko wielkość populacji, ale też rosnące zainteresowanie pozyskiwaniem mebli z Europy jako przeciwwagę dla Azji.

**Meble News: Czy w związku z aktywną promocją i udziałem w targach High Point polskich producentów mebli można dziś powiedzieć, że w Stanach Zjednoczonych zapanowała moda na polskie meble?**

**P.W.:** Zdecydowanie jest to czas dla polskich mebli. Ameryka potrzebuje alternatywy dla mebli z Azji, co dobitnie pokazał czas pandemii. Kupcy amerykańscy coraz łaskawszym okiem patrzą na Europę Środkowo-Wschodnią jako bezpieczne i atrakcyjne miejsce do zakupu mebli.

**Meble News: Z czego wynika popularność polskich mebli na tym największym rynku meblarskim na świecie? Jakie mamy atuty?**

**P.W.:** Nie bez przyczyny Polska zajmuje drugie miejsce na świe-



cie pod względem ilości eksportowanych mebli. Jesteśmy potęgą światową, oferujemy wciąż dość atrakcyjne ceny przy jednocześnie wysokiej jakości. Co istotne, polscy producenci nie mają trudności w przystosowaniu swoich produktów do wymagań rynku amerykańskiego i spełnieniu wszelkich wymogów prawnych i technologicznych.

**Meble News:** Z pewnością mamy potencjał, aby zdobyć duży udział w dostarczaniu mebli na rynek amerykański. Jakie czynniki zdecydują o tym, czy będzie to nasz stały odbiorca, a nie tylko chwilowa moda na polskie meble?

**P.W.:** Liczyć się będzie zdecydowanie stabilna jakość naszej produkcji, elastyczność serwisu oraz konkurencyjność cenowa. O ile z pierwszymi dwoma elementami polscy producenci nie mają problemu, o tyle z tym trzecim wiąże się również stabilna polityka państwa w stosunku do całego sektora drzewnego, czyli przede wszystkim pełen dostęp do konkurencyjnego cenowo surowca oraz utrzymanie przez Lasy Państwowe certyfikacji FSC, która jest powszechnie respektowaną przepustką dla mebli i innych produktów na globalne rynki.

**Meble News:** Czy rynek amerykański jest otwarty dla każdego? Jakie warunki trzeba spełnić, by na nim zaistnieć? Co mógłby Pan powiedzieć firmom, które marzą o zdobyciu tego rynku?

**P.W.:** Jest oczywiście szereg wymagań formalnych, które muszą spełnić meble dedykowane na rynek amerykański i niestety, różnią się one w zależności od stanu, co może nastręczać dodatkowych trudności. Chodzi tu o różnego typu certyfikaty, sposób znakowania i pakowania produktu, jednak nie jest to nic, z czym polskie firmy nie mogłyby sobie poradzić. Wyzwaniem jest natomiast duża relacyjność tego rynku – problem stanowi nawet umówienie się na spotkanie z kupcem danej sieci, będąc nową firmą na rynku. Potrzebna jest systematyczna i konsekwentna obecność na wydarzeniach targowych oraz promocja polskich mebli jako międzynarodowej marki, tak aby zachęcić amerykańskich kupców.

**Meble News:** Czy możliwe jest zaistnienie na rynku amerykańskim w pojedynkę, czy raczej wskazana jest wspólna prezentacja mebli made in Poland na stoiskach narodowych, jak podczas targów w High Point?

**P.W.:** Zdecydowanie większe szanse upatruję we wspólnej promocji POLSKICH MEBLI. Nie ma znaczenia, czy na jednym stoisku, czy kilku niezależnych, sąsiadujących ze sobą. Chodzi o występowanie jako konkretna meblarska siła, która ma większy potencjał w przypadku wspólnej prezentacji.

**Meble News:** Jakie perspektywy/szanse długofalowe mają polscy producenci mebli na rynku amerykańskim?

**P.W.:** Uważam, że jest to dobry czas dla polskich mebli na rynku amerykańskim – musimy go właściwie wykorzystać i pokazać się jako rzetelny, jakościowy i elastyczny dostawca. Jeśli teraz przekonamy do siebie kupców amerykańskich, mamy szansę na stałe zakorzenić się na tym rynku za oceanem.

**Meble News:** Dziękuję za rozmowę.



UDZIAŁ W TARGACH HIGH POINT MARKET W FORMIE GRUPOWEJ WYSTAWY WSPIERA EKSPANSJĘ POLSKICH FIRM MEBLARSKICH NA RYNKU AMERYKAŃSKIM. W JESIENNEJ EDYCJI TARGÓW 2022 WZIĘŁO UDZIAŁ 5 POLSKICH FIRM – HOMENESTRY, BRW, INTERMEBLE, WAJNERT ORAZ MEBLE WÓJCIK, WSPIERANYCH PRZEZ OGÓLNOPOLSKĄ IZBĘ GOSPODARCZĄ MEBLI I B+R STUDIO. Fot. OIGPM



POLSCY PRODUCENCI MEBLI NIE MAJĄ TRUDNOŚCI W PRZYSTOSOWANIU SWOICH PRODUKTÓW DO WYMAGAŃ RYNKU AMERYKAŃSKIEGO I SPEŁNIENIU WSZELKICH WYMOGÓW PRAWNYCH I TECHNOLOGICZNYCH. Fot. OIGPM



PROGNOZY

# SZANSE NA POWOLNE WYCHODZENIE Z KRYZYSU

Tomasz Wiktorski, prezes B+R Studio, spodziewa się bardzo trudnej sytuacji związanej z niskim popytem na meble, co najmniej do kwietnia przyszłego roku, a później powolnego wzrostu zamówień do poziomu, który obserwujemy obecnie. Lepsze nastroje i stabilniejsze wzrosty powinien przynieść dopiero rok 2024 – mówi ekspert w rozmowie z Meble News.

**Meble News: Za nami bardzo trudny, nieprzewidywalny rok 2022. Dotkliwie odczuła go branża meblarska z uwagi na wysokie koszty surowców, ceny energii, ograniczony popyt i można byłoby dalej wymieniać. Czy wśród tych negatywnych zjawisk dostrzegasz te również pozytywne dla branży?**

**Tomasz Wiktorski:** Rzeczywiście, 2022 był trudny, ale można było się tego spodziewać. Nasza prognoza wartości rynku na 2022 była trafna, z dokładnością bodajże do 2 proc. Pozytywy? Oficjalnie skończyła się pandemia i zniesiono większość ograniczeń na świecie. Dzięki temu możemy swobodnie podróżować – również w poszukiwaniu nowych klientów. Za spadkiem popytu spadają koszty niektórych materiałów oraz transportu z Azji. Zdaję sobie sprawę, że przywołane pozytywy są jednak bardzo gorzkie w obecnej sytuacji.

**Meble News: Wszyscy próbują odpowiedzieć sobie na pytanie: co czeka polską branżę meblarską w 2023 r.? A czego Ty spodziewasz się w przyszłym roku? Co mówią dane przeanalizowane przez zespół B+R Studio?**

**T.W.:** Spodziewamy się bardzo trudnej sytuacji, związanej z niskim popytem na meble, co najmniej do kwietnia przyszłego roku, a później powolnego wzrostu zamówień do poziomu, który obserwujemy obecnie. W Europie spodziewamy się spadków eksportu praktycznie na wszystkich kierunkach. Wzrost eksportu może dotyczyć Stanów Zjednoczonych i Kanady. Być może również niektórych krajów azjatyckich, ale to może wymagać dłuższego czasu. Mam na myśli Indie i kraje Zatoki Perskiej. Lepsze nastroje i stabilniejsze wzrosty powinien przynieść dopiero rok 2024.

**Meble News: Według najnowszych danych, zawartych w raporcie „Prognoza eksportu mebli”, w ostatnich latach eksport polskich mebli do USA wzrósł blisko o 200 mln euro, co przekłada się na 1. miejsce USA w rankingu odbiorców mebli z Polski poza Europą. Czy uważasz, że USA to jedyny, perspektywiczny kierunek ekspansji polskich mebli?**



TOMASZ WIKTORSKI, PREZES B+R STUDIO.

**T.W.:** Stany wydają się najbardziej rozwiniętym rynkiem, który po doświadczeniach pandemii i wojnie celnej z Chinami wyraźnie szuka nowych rynków zaopatrzenia. Tu widzę szanse na możliwie szybki sukces. Nie jest to jedyna szansa. Ciekawie wygląda perspektywa współpracy z Kanadą. Od pewnego czasu nad rynkiem Zatoki Perskiej pracuje grono firm – więc tu też powinniśmy wkrótce zaob-



serwować wzrosty. Trochę dłużej i z innym asortymentem należałoby popracować nad wspomnianymi wcześniej Indiami czy wybranymi rynkami Afryki.

**Meble News: Pozostając w temacie handlu, przejdźmy do rynku krajowego. W wyniku wysokiej inflacji meble przestają być pierwszą potrzebą zakupu i konsumenci coraz częściej odkładają ten zakup w czasie. Dane napływające z rynku budownictwa również nie napawają optymizmem. Jak oceniasz szanse powrotu wzrostu popytu na meble? Czego powinni oczekiwać w najbliższych miesiącach handlowcy?**

**T.W.:** Częściowo odpowiedziałem na to pytanie wcześniej. Sytuacja na rynku krajowym będzie podobna jak w eksporcie. Niski popyt do wiosny i następnie powolne wychodzenie z kryzysu. Jako pozytyw mogę powiedzieć, że część firm pracujących na rynku kontraktowym nie narzeka na brak zamówień. Więc obecnie spodziewam się lepszej kondycji rynku B2B niż B2C.

**Meble News: Z Twojego doświadczenia i wiedzy korzysta wiele firm związanych z branżą meblarską. Z jakimi najczęściej problemami przychodzą do Ciebie?**

**T.W.:** Zakres tematów jest dość szeroki. W naszym zespole posiadamy specjalistów od produkcji i technologii, badań rynku oraz handlu międzynarodowego. Tak więc zdarzają się projekty dotyczące opracowania nowych technologii i produktów, projekty badawczo-rozwojowe, ale również definiowania nisz rynkowych czy dopasowania produktu lub usługi do rynku. Wielu klientów kupuje nasze raporty rynkowe dotyczące sytuacji w branży. Aż w końcu pracujemy z Izbą i grupą firm nad rozwojem eksportu do USA. Polski Showroom w High Point to jeden z największych projektów, które koordynujemy.

**Meble News: Na koniec proszę powiedzieć, jakie są plany na rok 2023 z perspektywy firmy B+R Studio?**

**T.W.:** Chcemy po raz kolejny rozszerzyć powierzchnię ekspozycji polskich firm w USA. Liczymy, że wartość eksportu mebli realizowanego z naszym udziałem wzrośnie. Planujemy utrzymać liczbę nowych publikacji na tegorocznym rekordowym poziomie. Liczymy na nowe, ciekawe tematy badawcze. Jednym słowem – więcej ciężkiej pracy.

**Meble News: Dziękuję za rozmowę.**

Z ŻYCIA IZBY

## PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI OIGPM

Rok 2022 to okres dynamicznych zmian na rynku, nowych wyzwań oraz pogłębiającego się niepokoju o przyszłość. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli stara się na bieżąco reagować na to, co się dzieje.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Jak co roku, w grudniowym wydaniu biuletynu podsumowujemy w skrócie najważniejsze wydarzenia i działania Izby w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy.

### Wsparcie dla Ukrainy

W lutym rozpoczęła się rosyjska agresja militarna na Ukrainę. Branża meblarska od pierwszych dni wojny zaangażowała się w pomoc uchodźcom. Firmy przekazywały wsparcie materialne zarówno do punktów recepcyjnych, jak i do punktów pomocy humanitarnej, głównie w postaci mebli, materacy, pościeli itp. Zatrzaszczyły się o to, by do tych miejsc trafiało wszystko, co było niezbędne, by uchodźcy mogli w miarę wygodnie i bezpiecznie spędzić pierwsze dni w Polsce. Niektóre z firm wysyłały w tym czasie również pomoc materialną bezpośrednio na Ukrainę – były to głównie artykuły pierwszej potrzeby w ogarniętym wojną kraju. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli dostrzegła konieczność koordynowania tej pomocy głównie na poziomie krajowym. Zorganizowała punkt kontaktowy, który łączy producentów mebli z wszelkiego rodzaju instytucjami, agencjami, samorządami czy fundacjami zaangażowanymi w akcje pomocowe. Powstała lista firm meblarskich, które wspierają i nadal chcą wspierać potrzebujących, ukierunkowując swoje moce na bardzo dedykowane działania. Pomoc liczona jest już obecnie w setkach milionów złotych, przekazanych w formie rzeczowej, jak i finansowej.

### Walne Zgromadzenie Izby

28 czerwca odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Sprawozdawcze Izby. Członkowie Izby mogli

zapoznać się ze sprawozdaniem Rady Izby z działalności w poprzednim roku. 2021 r., mimo wielu wyzwań, przyniósł szereg sukcesów. Jednym z nich był imponujący wzrost liczby członków do 165 firm (jeszcze kilka lat temu było ich tylko 60). Zaangażowanie tak wielu podmiotów pozwala jeszcze efektywniej działać Izbie w zmiennych czasach i w pełni reprezentować interesy całej branży. Dzięki szerokiej reprezentacji branży, a także za sprawą osobistych działań prezesa Izby – Jana Szynaki – w Radzie ds. Przedsiębiorczości przy Prezydencie RP, OIGPM ma coraz większą siłę lobbingsową – instytucje rządowe niezwykle szybko i życzliwie rozpatrują kolejne wnioski organizacji, co daje branży nadzieję na większy wpływ na politykę gospodarczą kraju. Działania lobbingsowe Izby wspierane są od ubiegłego roku działaniami public relations, które mają na celu m.in. pozyskanie pozytywnego nastawienia opinii publicznej do postulatów Izby i wywieranie przez nią dodatkowej presji na władze. Służą także do budowania pozytywnego wizerunku całej polskiej branży meblarskiej i jej produktów oraz wzmocnienia komunikacji zewnętrznej i wewnętrznej. Mimo pandemii, OIGPM kontynuowała cały czas swoją misję edukacyjną w branży, dostarczając firmom wartościową i praktyczną wiedzę. Oprócz webinarów online, Izba z powodzeniem organizowała wykłady towarzyszące targom Meble Polska, a także swoje sztandarowe wydarzenia, takie jak: Ogólnopolski Kongres Meblarski czy Gala Wręczenia Ambasadorów Meblarstwa.

## Batalia o certyfikację FSC

Do najważniejszych wyzwań roku 2022 – i zapewne również 2023 – należą kontrowersyjne decyzje Lasów Państwowych, godzące w interesy branż drzewnych. Kolejne Regionalne Dyrekcje Lasów Państwowych rezygnują lub rozważają rezygnację z międzynarodowej certyfikacji FSC, która wyznacza standardy dla odpowiedzialnej gospodarki leśnej. Budzi to niepokój wśród polskich producentów artykułów pochodzenia drzewnego, dla których certyfikat jest często niezbędny, by mogli sprzedawać swoje wyroby zarówno na rynku polskim, jak i zagranicznym.

Już w czerwcu Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli i Stowarzyszenie Producentów Płyt Drewnopochodnych w Polsce wystosowały list do Józefa Kubicy, dyrektora generalnego Lasów Państwowych, z prośbą o utrzymanie certyfikacji i wprowadzenie jej we wszystkich Regionalnych Dyrekcjach Lasów Państwowych. Wkrótce do apeli dołączyły kolejne organizacje branżowe: Stowarzyszenie Papierników Polskich (SPP), Ogólnopolskie Stowarzyszenie Producentów Programu Ogrodowego (OSPPO), Polski Komitet Narodowy EPAL (PKN EPAL), Polska Izba Gospodarcza Przemysłu Drzewnego (PIGPD), Stowarzyszenie Przemysłu Tartaczno i Związek Polskie Okna i Drzwi (POiD). W efekcie tych skonsolidowanych działań, w czerwcu i lipcu udało się doprowadzić do rozmów z Dyrekcją Generalną Lasów Państwowych, podczas których zapewniała ona o chęci utrzymania certyfikacji dla wszystkich jednostek Lasów Państwowych, które ją stosują. Jednak pomimo tych ustaleń, w sierpniu Regionalna Dyrekcja Lasów Państwowych w Gdańsku podjęła jednostronną decyzję o rezygnacji z certyfikacji FSC, co spotkało się z błyskawiczną reakcją ze strony Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli. 25 sierpnia prezes Izby Jan Szynaka wystosował pismo do wiceminister rozwoju i technologii Olgi Semeniuk, w którym wyjaśniał, jak ważna jest certyfikacja drewna dla polskiego sektora meblarskiego i prosił o podjęcie pilnych działań, zmierzających do utrzymania, przywrócenia lub wprowadzenia certyfikatów FSC we wszystkich Regionalnych Dyrekcjach Lasów Państwowych.

Do lobbingu na rzecz branż, których funkcjonowanie uzależnione jest od dostępności do certyfikowanego surowca drzewnego, dołączyły także kolejne organizacje. 25 sierpnia Krajowy Sekretariat Przemysłu Chemicznego NSZZ „Solidarność” wystosował do Ministerstwa Klimatu i Środowiska pismo, w którym wyraził zaniepokojenie obecną sytuacją na rynku drewna i jej negatywnym wpływem na przedsiębiorstwa z branży drzewnej oraz wezwał do pilnego zorganizowania spotkania w tej sprawie.

W rezultacie próśb o spotkanie, ponawianych przez OIGPM oraz zaangażowania różnych organizacji i izb związanych z przemysłem drzewnym, 7 września w siedzibie Dyrekcji Generalnej

Lasów Państwowych odbyły się kolejne wspólne rozmowy poświęcone certyfikacji gospodarki leśnej. Podczas spotkania Dyrekcja LP uspokajała reprezentantów polskich przedsiębiorców, że prowadzi rozmowy z przedstawicielami FSC w celu wynegocjowania umowy licencyjnej, a także zapewniała, że nie zamierza wypowiadać umów licencyjnych ani odstępować od certyfikacji. Jednak jakiś czas po tym okazało się, że rezygnację z certyfikatu podtrzymała Regionalna Dyrekcja Lasów Państwowych w Gdańsku, a dodatkowo dołączyła do niej Regionalna Dyrekcja Lasów Państwowych w Toruniu. W obliczu niedotrzymania obietnic przez Lasy Państwowe, 20 września Izba i inne organizacje reprezentujące polskich przedsiębiorców, po raz kolejny zaapelowały w liście otwartym do dyrektora generalnego LP.

30 września w Warszawie reprezentanci Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli spotkali się z przedstawicielami FSC. Celem spotkania było zapoznanie się z obecną sytuacją związaną z certyfikacją FSC w Dyrekcjach Generalnych Lasów Państwowych. OIGPM wskazała na konieczność znalezienia rozwiązania, możliwego do przyjęcia przez wszystkie zainteresowane strony, co spotkało się ze zrozumieniem reprezentantów FSC. Przedstawicielstwo FSC zapewniło OIGPM, iż zdaje sobie sprawę z powagi sytuacji i chce dialogu z Lasami Państwowymi. Certyfikacja była również jednym z tematów konferencji prasowej, zwołanej 5 października w Warszawie, w celu zaprezentowania stanowiska organizacji branżowych wobec decyzji Lasów Państwowych.

7 listopada odbyło się spotkanie Dyrekcji Generalnej Lasów Państwowych z dyrektorem generalnym FSC International Kimem Carstensenem, w którym uczestniczyli również przedstawiciele OIGPM. Dyrektor FSC wyraził otwartość na negocjacje z Lasami Państwowymi i znajdowanie wspólnych rozwiązań. Spotkanie potwierdziło, że dwa główne obszary, które wymagają dyskusji to nowa umowa licencyjna, która nieznacznie różni się od poprzedniej wersji, i nowy standard FSC. Jeśli chodzi o nową umowę, FSC International zaoferowała dodatkowy czas na negocjacje, wprowadzając 6-miesięczny okres derogacji, przedłużając aktualne umowy licencyjne na 6 miesięcy. Okres ten może zostać wydłużony, jeżeli będzie tego wymagała sytuacja negocyjacyjna. Organizacja jest też otwarta na rozmowy o jurysdykcji, miejscu arbitrażu, jak i prowadzenia ewentualnych sporów zgodnie z prawem polskim itp. Druga dyskutowana kwestia to nowy standard FSC, który jest jeszcze na etapie powstawania. Techniczna grupa robocza otrzymała ponad 5000 komentarzy (głównie z Lasów Państwowych), które będą jeszcze analizowane. Zatwierdzenie nowego standardu zaplanowane jest na III



27 CZERWCA W SIEDZIBIE MINISTERSTWA ROZWOJU I TECHNOLOGII W WARSZAWIE ODBYŁO SIĘ SPOTKANIE WICEMINISTER ROZWOJU I TECHNOLOGII OLGI SEMENIUK ORAZ PRZEDSTAWICIELI MINISTERSTWA Z PREZESEM OGÓLNOPOLSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ PRODUCENTÓW MEBLI JANEM SZYNAKĄ. CELEM SPOTKANIA BYŁO OMÓWIENIE BIEŻĄCEJ, TRUDNEJ SYTUACJI POLSKICH PRODUCENTÓW MEBLI ORAZ WSPÓLNE WYPRACOWANIE KONSTRUKTYWNYCH ROZWIĄZAŃ, MAJĄCYCH NA CELU PRZYWRÓCENIE STABILNEJ POZYCJI POLSKIEJ BRANŻY MEBLARSKIEJ NA ŚWIECIE. FOT. SZYNAKA

kwartał przyszłego roku, co oznacza, że wszyscy posiadacze certyfikatu powinni zostać poddani audytowi w ciągu następnych 12 miesięcy, czyli do III kwartału 2024 r.

W efekcie spotkania w połowie listopada FSC International wydało derogację, której celem jest przyznanie dodatkowego czasu na dyskusję i wyjaśnienie wszelkich kwestii związanych z certyfikacją polskich lasów. FSC International potwierdziło tym samym swoją otwartość na rozmowy z Lasami Państwowymi i ustalenie dalszych warunków współpracy.

## VII Ogólnopolski Kongres Meblarski „Polskie Meble – Konkurencyjna Polska”

14 września 2022 r., podczas targów DREMA w Poznaniu, odbył się VII Ogólnopolski Kongres Meblarski „Polskie Meble – Konkurencyjna Polska”, zorganizowany przez Ogólnopolską Izbę Gospodarczą Producentów Mebli we współpracy z Międzynarodowymi Targami Poznańskimi i firmą Promedia Jerzy Osika. Temat przewodni tegoż rocznej edycji spotkania brzmiał: „Jak zwiększyć zyskowność w czasie nowych wyzwań?”

Celem Kongresu Meblarskiego było zdefiniowanie aktualnych wyzwań stojących przed polską branżą meblarską i znalezienie rozwiązań, które pomogą firmom z sukcesem zmierzyć się ze zmieniającym się otoczeniem rynkowym. O tym, dokąd zmierza sek-

tor meblarski i jak się przygotować na nowe zjawiska gospodarcze, dyskutowali: Tomasz Wiktorski z B+R Studio, który także przygotował prezentację wprowadzającą do tematu, Jan Szynaka z Szynaka Meble, Marcin Błażewicz z Black Red White, Michał Kuryłło z Paged Meble i Robert Chmielewski z Complet Furniture. Perspektywy rozwoju branży meblarskiej przedstawił również w swoim wykładzie Paweł Radwański z Alior Banku. W związku z rosnącymi lawinowo cenami energii oraz z coraz większą rolą ochrony środowiska, poruszone zostało także zagadnienie zielonej energii. Wykład na ten temat przeprowadził Olaf Dobrzyński z Politechniki Warszawskiej. W sytuacji poszukiwania nowych wpływów wygrajacy, którzy w praktyce wykorzystują wiedzę o dofinansowaniach do działalności biznesowej, dlatego organizatorzy Kongresu włączyli też do programu prelekcję o dofinansowaniach dla branży meblarskiej, którą przygotował Aleksander Szalecki ze Stratego. Cykl edukacyjny zakończył blok tematyczny, podczas którego uczestnicy mogli dowiedzieć się, jak zwiększyć przychody dzięki sprzedaży wielokanałowej. Prezentację poświęconą temu zagadnieniu poprowadził Krystian Dobrzycki z 9Design. Następnie, podczas panelu dyskusyjnego, dołączyli do niego: Sebastian Błaszkwicz z Unity Group, Kamil Lenart z DIG NET i Agnieszka Rzempała-Chmielewska z ARC Promotion.

Kongres zwińczyło wręczenie Ambasadorów Meblarstwa. W tym roku za działania na rzecz branży zostali uhonorowani: Wojciech Chlubek, Category Developer IKEA Industry Poland, Filip Bittner, wiceprezes, Międzynarodowe Targi Poznańskie, Marcin Błażewicz, wiceprezes, Black Red White.

Kongres Meblarski był jak zwykle doskonałą okazją zarówno do poszerzenia wiedzy na ważkie obecnie tematy i zdobycia ważnych branżowych informacji, jak też do wymiany poglądów oraz networkingu.

### Wspieranie obecności na targach

OIGPM reprezentuje polską branżę meblarską i wspiera jej obecność na najważniejszych wydarzeniach wystawienniczych. W tym roku, tradycyjnie już, wraz z B+R Studio organizowała polskie wystąpienie na najważniejszych amerykańskich targach meblowych HPMKT w High Point. Podczas ostatniej, październikowej edycji salon z polską ofertą był jeszcze większy niż do tej pory. Zaprezentowały się na nim: Meble Wójcik, Black Red White, Wajnert Meble, Timbart.net, Intermeble i Homenestry.

Izba była również mocno obecna na targach Meble Polska w Poznaniu, gdzie zadbała o wartościowy merytorycznie program bezpłatnych seminariów dla branży i spotkania z klientami. OIGPM reprezentowała też polski sektor meblarski na takich imprezach wystawienniczych, jak: INDEX Dubai, The Hotel Show Dubai, DREMA, Xylexpo, Orgatec i Brussels Furniture Fair.



5 PAŹDZIERNIKA W WARSZAWIE ODBYŁA SIĘ KONFERENCJA PRASOWA PREZENTUJĄCA STANOWISKO ORGANIZACJI BRANŻOWYCH WOBEC DECYZJI LASÓW PAŃSTWOWYCH W SPRAWIE CERTYFIKACJI FSC. PRZEDSIĘBIORCÓW Z SEKTORÓW ZWIĄZANYCH Z PRZEMYSŁEM DRZEWNO-MEBLARSKIM REPREZENTOWALI: (OD LEWEJ): ANETA MUSKAŁA – STOWARZYSZENIE PAPIERNIKÓW POLSKICH, JAROSŁAW MICHNIUK – KOALICJA NA RZECZ POLSKIEGO DRZEWA, JĘDRZEJ KASPRZAK – STOWARZYSZENIE PRODUCENTÓW PŁYT DRZEWNOPOCHODNYCH W POLSCE, RAFAŁ SZEFLER – POLSKA IZBA GOSPODARZA PRZEMYSŁU DRZEWNEGO, MICHAŁ STRZELECKI – OGÓLNOPOLSKA IZBA GOSPODARZA PRODUCENTÓW MEBLI, ROMAN MALICKI – POLSKI KOMITET NARODOWY EPAL.  
FOT. OIGPM

### Zabieganie o interesy branży

Misją Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli jest obrona interesów branży i lobbowanie na rzecz polskich przedsiębiorców wśród osób decyzyjnych w rządzie. 2022 r., przynosząc kolejne wyzwania, siłą rzeczy zaowocował szeregiem tego typu działań podejmowanych przez Izbę. Należy do nich czerwcowe spotkanie prezesa Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli Jana Szynaki z wiceministerem rozwoju i technologii Olgą Semeniuk oraz z przedstawicielami ministerstwa. Omówiono m.in. kwestie ograniczenia eksportu i spalania surowca drzewnego, wprowadzenia rozwiązań pozwalających na przerób drewna poużytkowego, a także utrzymania i odnowienia certyfikacji FSC we wszystkich RDLP. Prezes Jan Szynka wskazał również na problemy wynikające dla branży drzewnej z polityki i idących za nią aktów prawnych w UE. Postulował także, w imieniu branży, o nałożenie sankcji na meble i elementy meblowe z Rosji oraz Białorusi, w odpowiedzi na trudną sytuację, w jakiej znalazła się obecnie polska branża meblarska. Podczas rozmów podjęto też temat programów wspierających automatyzację i robotyzację procesów produkcyjnych, która pozwoliłaby branży utrzymać konkurencyjność na światowych rynkach.

Oprócz spotkań osobistych z politykami, prezes Izby, w reakcji na bieżące wydarzenia, kierował stosowne listy do odpowiednich członków rządu. Kilka razy w tym roku apelował między innymi do premiera Mateusza Morawieckiego o wprowadzenie sankcji na import mebli z Rosji i Białorusi czy o pomoc dla branży meblarskiej, poprzez objęcie jej systemem rekompensat związanych ze wzrostem cen energii elektrycznej oraz niewprowadzanie w niej tzw. podatku od nadmiarowych zysków. W listach do

premiera Izba postulowała również o wstrzymanie dalszych podwyżek cen surowca drzewnego, jego eksportu na rynki zagraniczne i dotowania przemysłowego spalania drewna. Apelowano też o utrzymanie i pilne przywrócenie certyfikacji FSC we wszystkich Regionalnych Dyrekcjach Lasów Państwowych. Warto wspomnieć, że dzięki naciskom branżowym, 8 stycznia 2023 r. sprowadzanie mebli z Rosji do UE będzie całkowicie zakazane. Wciąż pozostaje jednak kwestia importu mebli z Białorusi, dlatego Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli wystosowała pismo do ministra rozwoju i technologii Waldemara Budy, z prośbą o pilne wprowadzenie działań administracyjnych, które ograniczą import mebli z Białorusi na teren Unii Europejskiej. Działania lobbujące w tej sprawie prowadzone są również w Brukseli i wśród organizacji branżowych na poziomie międzynarodowym.

### Dostarczanie aktualnej wiedzy i bieżących informacji

Podstawą sprawnego funkcjonowania każdej firmy jest jak najbardziej aktualna wiedza o otoczeniu rynkowym, wyzwaniach oraz możliwościach. W tym roku Izba dostarczała wiele okazji, aby ją zdobyć, czy to na Kongresie Meblarskim, targach Meble Polska, czy też na licznych webinarach. OIGPM pozyskuje również dane dla branży o polskim sektorze meblarskim i innych rynkach. Zbiorcze zestawienia najważniejszych informacji branżowych, relacji z wydarzeń i zapytań zakupowych zawarte są w comiesięcznym newsletterze wysyłanym do Członków Izby. Każdy odbiorca newslettera może poszerzyć interesujące go informacje, zaglądając na stronę internetową [www.oigpm.org.pl](http://www.oigpm.org.pl) lub kontaktując się z Biurem Izby. Warto również śledzić stronę Izby na Facebooku i LinkedInie.

FUZJE I PRZEJĘCIA

# M&A – ZARYS TRANSAKCJI & ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPRZEDAWCY

Spadek sprzedaży odbija się na położeniu niektórych przedsiębiorców, a to z kolei, w przypadku braku wystarczającego przygotowania się do takiej sytuacji, może skutkować powzięciem wątpliwości właścicieli co do zasadności dalszego prowadzenia zbudowanego biznesu. Koncepcja spieniężenia prowadzonej działalności gospodarczej często jest atrakcyjnym, ale i niekiedy jedynym rozwiązaniem zapewniającym spokój w niepewnych czasach i umożliwiającym firmie dalszą egzystencję.

 ARTUR SZYNAKA, RADCA PRAWNY

Obecny okres w gospodarce nie należy do najłatwiejszych. Skokowy i nagły wzrost inflacji, stóp procentowych, kosztów energii elektrycznej, drastyczne obniżenie zdolności kredytowej etc. z jednej strony zauważalnie podwyższają koszty prowadzenia działalności gospodarczej, a z drugiej w sposób oczywisty wpływają na preferencje i zdolność nabywczą. Powyższe dotyczy nie tylko konsumentów, ale właściwie wszystkich podmiotów i osób funkcjonujących na rynku.

Jednakże to spadek sprzedaży istotnie odbija się na położeniu niektórych przedsiębiorców, a to z kolei, w przypadku braku wystarczającego przygotowania się do takiej sytuacji, może skutkować powzięciem wątpliwości właścicieli co do zasadności dalszego prowadzenia zbudowanego biznesu. Koncepcja spieniężenia prowadzonej działalności gospodarczej często jest atrakcyjnym, ale i niekiedy jedynym rozwiązaniem zapewniającym spokój w niepewnych czasach i umożliwiającym firmie dalszą egzystencję.

W przypadku podjęcia decyzji co do sprzedaży spółki mamy do czynienia z transakcją M&A (Mergers & Acquisitions/Fuzje i przejęcia). Taka transakcja ma zazwyczaj za przedmiot sprzedaż udziałów w spółce z o.o. albo akcji w spółce akcyjnej, a także w prostej

spółce akcyjnej. Kupujący nabywa w ten sposób prawa udziałowe w spółce, a tym samym władztwo nad samą spółką i przedsiębiorstwem przez nią prowadzonym. Istotą takiej transakcji jest zatem przeniesienie władztwa nad składnikami ekonomicznymi spółki.

Nabywca w takiej transakcji z jednej strony staje się właścicielem szeroko rozumianego przedsiębiorstwa spółki, a z drugiej strony staje się właścicielem tego, co faktycznie nabył, a więc udziałów lub akcji.

Jednakże przed przystąpieniem do transakcji, najczęściej po zdefiniowaniu ryzyka w procesie due diligence, należy skalkulować jej rentowność, biorąc pod uwagę, poza składnikami przedsiębiorstwa, zakres potencjalnej odpowiedzialności majątkowej sprzedającego. Kalkulację sporządzić powinna każda ze stron, tj. zarówno kupujący, jak i sprzedający.

## Odpowiedzialność

Polskie prawo cywilne co do zasady nie definiuje stricte odpowiedzialności sprzedającego za „wady” samego przejmowanego przedsiębiorstwa. Ustawowy zakres odpowiedzialności sprowadza się zasadniczo do bezpośredniego przedmiotu transakcji, a więc – jak wskazano powyżej – udziałów lub akcji.

Z tego też względu wszelkie kwestie odpowie-



AUTOR PUBLIKACJI Z PRAWEM ZWIĄZANY JEST OD 2008 R. I JEST WŁAŚCIELEMI KANCELARII RADCY PRAWNEGO ŚWIADCZĄCEJ ZARÓWNO STAŁĄ, JAK I DORAŻNĄ POMOC PRAWNĄ. W PRZYPADKU ZAINTERESOWANIA POWYŻSZĄ MATERIAŁ LUB INNĄ Z ZAKRESU DZIAŁALNOŚCI KANCELARII, ZAPRASZAMY DO KONTAKTU POD NUMEREM TEL.: +48 505 958 568 LUB ADRESEM E-MAIL: BIURO@SZYNAKA-KANCELARIA.PL. KANCELARIA WSPÓŁPRACUJE Z KLIENTAMI NA TERENIE CAŁEJ POLSKI.

działności za stan składników przejmowanej spółki reguluje się na poziomie kontraktowym. Ze względu na to praktyką transakcyjną jest, że w umowach przenoszących prawa udziałowe (tzw. SPA – z ang. Share Purchase Agreement) składane są kupującemu przez sprzedającego gwarancje i zapewnienia dotyczące stanu prawnego i faktycznego, nie tylko odnoszące się do samych udziałów albo akcji, ale przede wszystkim do stanu finansów, rozliczeń podatkowych, majątku ruchomego i nieruchomego, umów, zezwoleń i innych obszarów dotyczących przedsiębiorstwa spółki, czyli tego, co stanowi jej wartość ekonomiczną.

W umowie należy określić także skutki prawne (penalizację), które nastąpią, gdy złożone gwarancje i zapewnienia okażą się nieprawdziwe albo niekompletne.

Zazwyczaj jest to zobowiązanie do naprawienia szkody, przywrócenia stanu zgodnego z zapewnieniami albo zwolnienie (kupującego lub spółki, której udziały lub akcje są przedmiotem transakcji) z odpowiedzialności. Fundamentem transakcji zatem jest, aby SPA określało zakres gwarancji i oświadczeń/zapewnień, na podstawie których możliwe byłoby ustalenie odpowiedzialności sprzedającego.

Oczekiwaniem kupującego jest, aby składane gwarancje i zapewnienia były zgodne ze stanem rzeczywistym i miały charakter gwarancyjny, czyli by odpowiedzialność za ich niezgodność ze stanem rzeczywistym była niezależna od winy, wiedzy czy też staranności sprzedającego.

Sprzedającemu z kolei zależeć będzie, aby przynajmniej odpowiedzialność za niektóre gwarancje i zapewnienia złożyć wedle najlepszej wiedzy sprzedającego. Z uwagi na brak ustawowej definicji tego określenia, ważne jest, aby definicję tego terminu umieścić w SPA i w razie sporu nie czekać na interpretację sądową.

### Limity odpowiedzialności

Analizując opłacalność transakcji, sprzedający dąży do uzgodnienia z kupującym ograniczeń odpowiedzialności.

I. Przede wszystkim ustalany jest generalny kwotowy limit odpowiedzialności. Zwyczajowo wynosi on 100 proc. ceny sprzedaży udziałów albo akcji w odniesieniu do odpowiedzialności za tytuł udziałowy do spółki oraz pomiędzy 20 proc. a 60 proc. do pozostałych gwarancji i zapewnień. Są to ustalenia umowne,

stąd wskazane wartości mogą ulegać zmianom w zależności od okoliczności i stanu faktycznego i prawnego danej transakcji.

Natomiast z drugiej strony zasadne jest wykluczenie odpowiedzialności sprzedającego wynikającej z niewielkich/drobnych niezgodności gwarancji i złożonych oświadczeń i zapewnień. Jest to swego rodzaju próg istotności, na który składa się określona kwota (tzw. de minimis), która oznacza, że wszelkie niezgodności gwarancji i zapewnień, generujące roszczenie do takiej kwoty, nie muszą być przez sprzedającego naprawiane.

Można także przyjąć drugi wariant, czyli tzw. basket/koszyk.

Wartość koszyka jest zazwyczaj powiązana z wartością kwoty de minimis, a mianowicie stanowi jej wielokrotność. W tym wariantcie pozycje objęte roszczeniem, nieprzekraczające kwoty de minimis, są najpierw łączone, czyli „wrzucane” do koszyka. Jeśli koszyk się zapełni takimi roszczeniami do oznaczonej kwoty, sprzedający jest zobowiązany do naprawienia niezgodności w sposób wskazany w umowie. Istnieją wówczas dwa rodzaje roszczeń kupującego – w zależności od ustaleń umownych.

W jednym wariantcie zgłoszeniu i naprawieniu podlega kwota, która nie zmieściła się w koszyku i przekracza jego wartość (nadwyżka). Natomiast w wariantcie drugim egzekwowalna jest cała wartość koszyka, jaka się skumulowała, licząc od pierwszej złotówki, która „wpadła” do koszyka.

II. Kolejny sposób ograniczania odpowiedzialności odnosi się do okresu, w którym zgłoszenie żądania z tytułu naruszenia gwarancji i zapewnień spowoduje obowiązek podjęcia określonych działań przez sprzedającego.

W praktyce pojawiają się dwa okresy:

- dłuższe w odniesieniu do naruszeń gwarancji i zapewnień podatkowych, związane z okresami przedawnienia zobowiązań publicznoprawnych określonych w przepisach obowiązującego prawa,
- krótsze w odniesieniu do zagadnień majątkowo-biznesowych.

Spod takich ograniczeń naturalnie wyłączane są naruszenia gwarancji i zapewnień dotyczące tytułu prawnego do praw udziałowych.

Odpowiedzialność zmniejszana jest również poprzez ustalenie, że gwarancje i zapewnienia nie obejmują okoliczności znanych kupującemu. Aczkolwiek tak jak i w przypadku wcześniej wspomnianej najlepszej wiedzy, także i tutaj należy opracować stosowną de-

finicję w SPA, która określi, jakie okoliczności należy uznawać za znane kupującemu.

Jednym z rozwiązań, logicznym i stosunkowo bezpiecznym dla kupującego jest odwołanie się do dokumentów przekazanych w ramach badania prawnego i ujawnionych w nich wprost niezgodności ze złożonymi później gwarancjami i zapewnieniami.

Z perspektywy sprzedającego korzystne jest odwołanie się do wszystkich okoliczności ujawnionych kupującemu zarówno w toku badania prawnego i podatkowego, jak i w toku rozmów przedtransakcyjnych i negocjacji transakcyjnych.

Odpowiedzialność może być także modyfikowana poprzez ograniczenia jej zakresu wyłącznie do treści SPA bądź poprzez wyłączenie ustawowych zasad odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady prawne tytułu udziałowego oraz za prawidłowe wykonanie umowy.

### Zabezpieczenie

Ustalone w SPA zasady odpowiedzialności sprzedającego dla swej skuteczności wymagają właściwego zabezpieczenia, albowiem jeśli sprzedający nie będzie dysponował odpowiednim majątkiem, dochodzenie jakichkolwiek roszczeń będzie niemożliwe.

W takiej sytuacji kupujący musi dążyć do zabezpieczenia swoich potencjalnych roszczeń. Zabezpieczenie może polegać np. na:

- zatrzymaniu części ceny, która albo pozostanie u kupującego, albo zostanie wpłacona na specjalny rachunek bankowy i trafi do sprzedającego po upływie oznaczonego okresu czasu, jeżeli kupujący nie zgłosi roszczeń,
- uzyskaniu gwarancji zapłaty albo poręczenia od beneficjentów transakcji lub podmiotów z nimi powiązanych, które dysponują masą majątkową i jest mało prawdopodobne, że się jej wyzbędą,
- ustanowieniu hipoteki na nieruchomości albo zastawu na rzeczach ruchomych należących do sprzedającego albo podmiotów z nim powiązanych.

Tak w dużym skrócie przedstawiają się zasady transakcji M&A i – jak można zauważyć – powinna ona zostać przygotowana z dużą starannością. W ten sposób zarówno sprzedający, jak i kupujący będą mieli poczucie bezpieczeństwa, które pozwoli skupić się na bieżących decyzjach biznesowych bez konieczności przygotowywania się na długie i kosztowne spory w razie ujawnienia się nieprzewidzianych zdarzeń.



RYNEK NIERUCHOMOŚCI U PROGU KRYZYSU

# OIGPM DOŁĄCZYŁA DO APELU W SPRAWIE RYNKU MIESZKANIOWEGO

Organizacje reprezentujące branże powiązane z sektorem nieruchomości postulują o wprowadzenie rozwiązań, które zahamowałyby kryzys w sektorze mieszkaniowym.

 OPRACOWANIE NA PODSTAWIE MATERIAŁÓW OIGPM

Wspólne pismo wystosowały w tej sprawie: Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli, APPLiA Polska – Związek Pracodawców AGD, Hutnicza Izba Przemysłowo-Handlowa, Polska Izba Gospodarcza Przemysłu Drzewnego, Polskie Stowarzyszenie Dekarzy, Polska Unia Ceramiczna, Polski Związek Firm Deweloperskich, Stowarzyszenie Producentów Cementu, Związek Firm Pośrednictwa Finansowego oraz Związek Polskie Okna i Drzwi.

Jak zauważają sygnatariusze apelu, polski rynek nieruchomości stoi u progu kryzysu nienotowanego od 2008 r. Pilnie należy wprowadzić rozwiązania, które zmniejszą spadki rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych. Brak interwencji rządu może doprowadzić do utraty miejsc pracy przez 100 tys. pracowników firm bezpośrednio związanych ze wznoszeniem nowych budynków, jak i w branżach powiązanych z rynkiem mieszkaniowym.

Według szacunków firmy JLL, w całym 2023 r. deweloperzy rozpoczną budowę maksymalnie 70 tys. mieszkań. To prawie o 100 tys. mniej niż w roku 2021. Odbudowa potencjału rynku może trwać wiele lat. Spadek rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych przełoży się nie tylko na liczbę osób zatrudnionych bezpośrednio w branży deweloperskiej, ale

i na redukcje zatrudnienia w firmach pochodzących z gałęzi gospodarki, które zaangażowane są w proces budowy, finansowania oraz urządzania mieszkań z rynku pierwotnego. Mowa o osobach zajmujących się pośrednictwem kredytowym, producentach stali, betonu, podłóg, drzwi, okien, dachów, ceramiki budowlanej, mebli czy o producentach sprzętu AGD.

Stowarzyszenia branżowe, reprezentujące firmy z tych gałęzi gospodarki, które stoją w obliczu ograniczania produkcji i zatrudnienia, apelują o wprowadzenie rozwiązań zmniejszających skalę zapaści, jaka czeka rynek pracy związany z sektorem mieszkaniowym. Jak wskazują, każde „utracone” mieszkanie odpowiada bowiem redukcji jednego etatu w krajowej gospodarce. Przedstawiciele przedsiębiorców postulują w szczególności o takie rozwiązania, jak: przywrócenie ulgi budowlanej na wynajem, pomoc młodym rodzinom w nabyciu pierwszego mieszkania (np. poprzez przywrócenie programu „Rodzina na Swoim” lub wprowadzenie kredytów o stałej niskiej stopie procentowej), wsparcie projektów termomodernizacyjnych w istniejącym zasobie mieszkaniowym, wsparcie nowego budownictwa nisko- i zeroenergetycznego, a także złagodzenie rekomendacji KNF w zakresie buforu 5 proc. dla kredytów o stałej lub okresowo stałej stopie procentowej.



Polski rynek nieruchomości stoi u progu kryzysu nienotowanego od 2008 r. Pilnie należy wprowadzić rozwiązania, które zmniejszą spadki rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych. Brak interwencji rządu może doprowadzić do utraty miejsc pracy przez 100 tys. pracowników.




Raport  
**Polskie Meble**  
**Outlook 2023**  
dostępny już niebawem

792 73 12 01

[brstudio@brstudio.eu](mailto:brstudio@brstudio.eu)

[www.brstudio.eu](http://www.brstudio.eu)





Zdrowych i spokojnych  
Świąt Bożego Narodzenia  
spędzonych w rodzinnej atmosferze  
oraz wielu miłych chwil  
w nadchodzącym Nowym 2023 Roku

życzą

Jan Szynaka – Prezes Izby,  
Rada, Komisja Rewizyjna,  
Sąd Koleżeński i Biuro Izby

